

DRK-SEMINARPROGRAMM

Frühjahr 2011

Pflege/Marketing

Marketing und Vertrieb in der Pflege

Die richtigen Vertriebsmaßnahmen zur erfolgreichen Kundengewinnung in der ambulanten und stationären Pflege

In Zeiten härter umkämpfter Märkte müssen Pflegeeinrichtungen sich stärker mit der aktiven Kundengewinnung auseinandersetzen. Im Seminar werden die wesentlichen Elemente einer erfolgreichen Vertriebsarbeit für die ambulante und stationäre Pflege vorgestellt. Es wird gezeigt, wie alle relevanten Vertriebskanäle bearbeitet werden und der Vertrieb sinnvoll organisiert und gesteuert werden kann.

Inhalte

- Zielgruppenanalyse: Welche Bedürfnisse haben die Zielgruppen? Wie werden sie am Besten erreicht?
- Bedienung unterschiedlicher Vertriebskanäle
- Der optimale Mix aus Kommunikations- und Vertriebsmaßnahmen
- Gestaltung von Vertriebsprozessen und organisatorische Umsetzung des Vertriebes
- Anreize für Vertriebsmitarbeiter
- Aufbau eines einfachen Vertriebscontrollings
- Optimale Nutzung von Vernetzungspotenzial zu anderen Geschäftsfeldern (cross-selling)

Seminarziel

Ziel des Seminars ist es, alle relevanten Aspekte einer erfolgreichen Vertriebsarbeit in der Pflege zu vermitteln.

Dauer

1 Tag, 10–18 Uhr

Termin/Ort

26.05.2011 in Hannover

Kosten

395,- Euro/pro Teilnehmer, inkl. MwSt. und Tagungsverpflegung

Zielgruppe

- Heimleitung, Pflegedienstleitung, Leitung amb. Pflegedienst
- DRK-Kreisgeschäftsführer, Geschäftsführer von GmbHs mit Pflegediensten

Referent

Roman Tillmann

*Dipl. Kfm., Seniorberater
rosenbaum nagy unternehmens-
beratung, Köln*

Für weitere Fragen stehen wir Ihnen selbstverständlich gerne zur Verfügung. Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns eine E-Mail. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Ansprechpartnerin: Sünje Heinrich

Telefon: 030 479004-52

Telefax: 030 479004-54

E-Mail: seminare@drkservice.de

DRK-Service GmbH

Berliner Straße 83

13189 Berlin